

Optimierung Angebotsmanagement

Ausgangssituation	Die Vertriebsleitung dieses Unternehmens hatte die Vermutung, dass die Trefferquote bei den Angeboten höher sein könnte, konnte dies aber nicht durch Zahlen belegen oder widerlegen.
Leistungen opusvendenti	Unter intensiver Einbeziehung aller Beteiligten im Vertriebsgeschäft - unterschiedliche Funktionen und alle Hierarchieebenen – erfolgte ein strukturierter Review aller Bestandteile des Angebotsmanagements und die Entwicklung von Kennzahlen zur Erfolgskontrolle.
Ergebnis	Innerhalb von 3 Monaten war das Kennzahlensystem für das Angebotsmanagement, das einfach zu handhaben und ausbaufähig ist, in der Praxis eingeführt.